



Intelligente Handelsplattform

C&A

Mode-Einzelhändler
in Brasilien

Fallstudie

Sommer 2025

Bruno Ficker | StoreLayout and Design, C&A

Was war Ihre Hauptmotivation, nach einem Raum- und Kategoriemanagementsystem zu suchen?

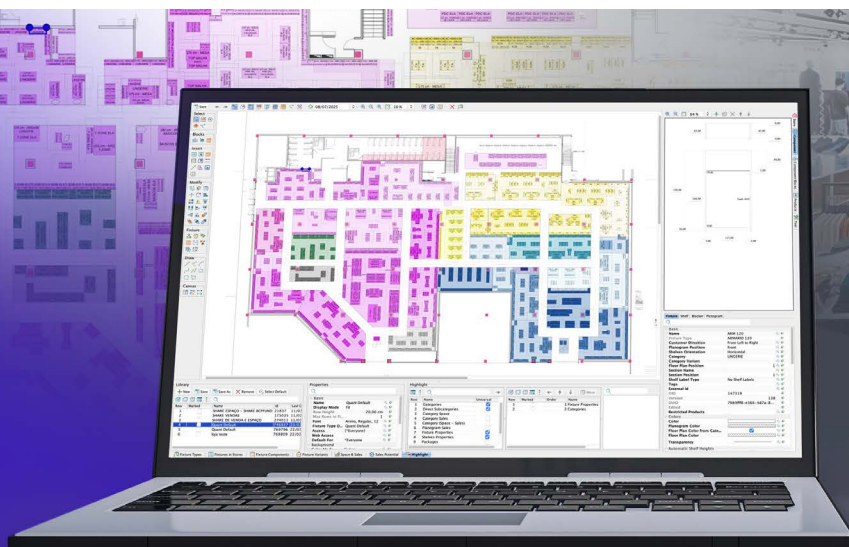
Meine Hauptmotivation war der Mangel an verlässlichen Daten zu den tatsächlichen Raumkategorien, die wir in unseren Filialen verwendeten. Wir sind ein sehr dynamisches Unternehmen und unsere Geschäftsstrategie ändert sich ständig. Bei der Verwendung von AutoCAD hatten wir Probleme, alle Grundrisse auf dem neuesten Stand zu halten, und wir konnten keine Daten automatisch daraus extrahieren.

Warum haben Sie sich für Quant entschieden?

Einer der Hauptgründe war, dass Quant sehr benutzerfreundlich ist. Das war eine sehr wichtige Eigenschaft für den Prozess, den ich implementieren wollte.

Ein weiterer wichtiger Entscheidungsfaktor war der Ansatz von Quant Retail, das System anhand der Kundenbedürfnisse zu verbessern. Alle wichtigen Anpassungen und Funktionen, die ich benötigte, wurden erstellt und stehen nun allen Quant-Benutzern zur Verfügung.

- Kunde seit 2023
- 334 Filialen mit einer Größe von 1.000 bis 5.000 m²



Wann haben Sie angefangen, Quant zu verwenden?

Ich habe etwa ein Jahr vor unserer ersten Implementierungsrunde im Juni 2023 mit dem Testen von Quant begonnen. Wir haben mit unserem damals neuesten Filialmodell begonnen, das rund 80 Prozent unserer Filialen repräsentiert. Im Januar 2024 haben wir Quant schließlich in all unseren Filialen implementiert.

Die Testphase war sehr wichtig, um alles zu lernen, anzupassen und zu konfigurieren, damit Quant wie erwartet funktioniert.

Erinnern Sie sich noch an Ihre damaligen Erwartungen?

Meine Hauptanforderung war, dass wir unsere Grundrisse auf dem neuesten Stand halten und Daten wie Grundfläche, Ausstattung und Ausstellungsfläche daraus extrahieren können.

Welche waren die größten Hindernisse? Wie haben Sie es geschafft, diese zu überwinden?

Die Schaffung einer Datenkultur ist für jedes Unternehmen immer eine Herausforderung. Ich verlange mehr Disziplin, und es ist ein Prozess, der nicht von heute auf morgen geschieht.

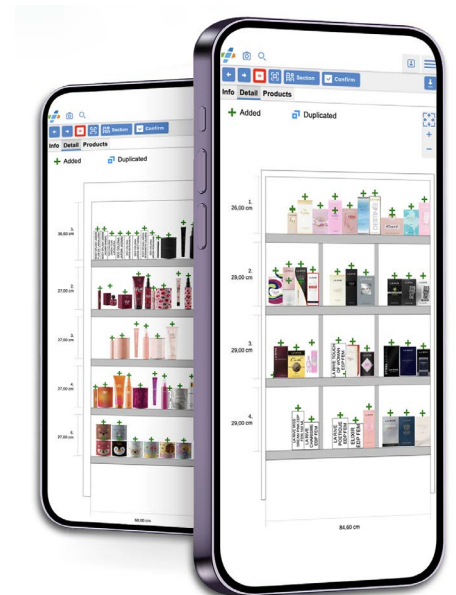
Es ist sinnvoll, den Mitarbeitern die Vorteile von Daten zu vermitteln.

Wie verlief die Implementierung des Systems und welche Vorteile zeigten sich zuerst?

Aufgrund der großen Anzahl von Filialen und der unterschiedlichen Möbeltypen war die Implementierung eine Herausforderung.

Wir haben viel Zeit damit verbracht, das System einzurichten und die Implementierung zu planen.

Letztendlich hat alles ziemlich genau so funktioniert, wie geplant, und wir können nun eine Reihe von Daten generieren, die uns dabei helfen, zahlreiche Möglichkeiten zu identifizieren.



Haben Sie es geschafft, Quant in andere Systeme, wie beispielsweise ERP, zu integrieren und den Datenfluss zu automatisieren?

Wir nutzen die API, um Quant in unsere bestehenden Systeme zu integrieren. Derzeit extrahieren wir nur Daten aus Quant. Wir beabsichtigen jedoch, weitere Integrationen voranzutreiben, da dies notwendig ist, um andere Module von Quant zu testen.

Wie haben Sie das Raumplanungssystem Quant eingeführt?

Unsere Filialen nutzen Quant als Raumplanungssystem. Wir haben die Verwendung von AutoCAD für die Gestaltung der Verkaufsflächen fast vollständig eingestellt. Die Produktivität ist gestiegen und alle Entscheidungen basieren nun auf Raum- und Verkaufsdaten.

Wie viele Benutzer verwalten derzeit Ladenlayouts in Quant? Wie oft aktualisieren Sie die Layouts pro Jahr?

Wir haben fünf Mitarbeiter, die für die Erstellung von Layouts und die Validierung der Vorschläge der 334 Filialleiter verantwortlich sind. Die Häufigkeit der Aktualisierungen hängt von verschiedenen Faktoren ab, beispielsweise von neuen Möbelprojekten, Änderungen in der Geschäftsstrategie oder Möglichkeiten, die von Filialleitern oder anhand von Filial-Layout-Bereichen (basierend auf Leistungsdaten) identifiziert wurden. Im letzten Jahr haben wir 1.459 Grundrissaktualisierungen vorgenommen.

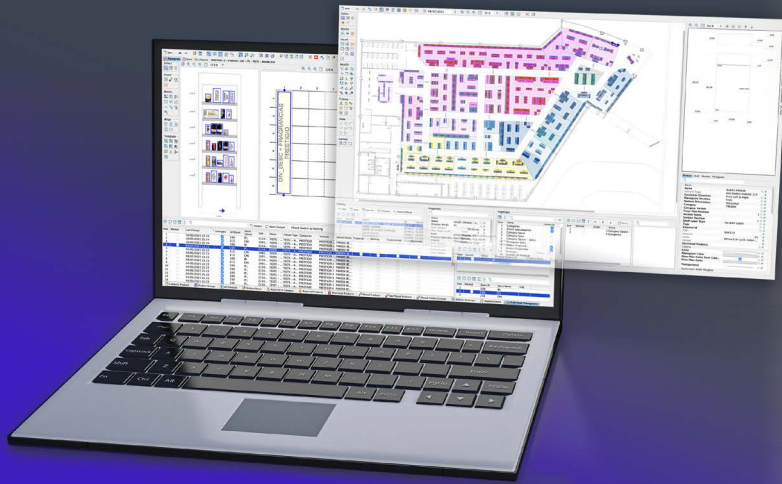
Sie haben vor Kurzem damit begonnen, Planogramme mit Quant zu erstellen. Was sind Ihre ersten Eindrücke und Erfahrungen damit?

Es ist noch zu früh, um das zu sagen. Die Anwendung von Planogrammen ist ein komplexer Prozess, den wir noch besser kennenlernen müssen. Wir sind jedoch gespannt auf die möglichen Ergebnisse.

Welche Berichte und Analysen bevorzugen Sie?

Da unsere Branche einige Besonderheiten aufweist, nutzen wir derzeit vor allem die integrierten Quant-Daten, um unsere Tools und Analysen in Power BI zu entwickeln. Grundsätzlich sind alle Daten, die sich auf Raum und Ausstattung beziehen, für uns sehr nützlich.





Wie würden Sie die Qualität des Supports bewerten?

Wir haben alle Unterstützung erhalten, die wir für die Implementierung des Tools benötigten. Dieser Ansatz unterscheidet sich ein wenig von dem, was wir in Brasilien gewohnt sind. Dort erledigen Lieferanten die Arbeit eher für Sie, anstatt Ihnen zu zeigen, wie es geht. Aber für uns hat er sehr gut funktioniert. Die seltenen Fälle von Instabilität oder Notfällen wurden sehr schnell behoben.

Welche sind die wichtigsten Ergebnisse des Projekts bisher?

Die erste große Veränderung besteht darin, dass wir nun Daten zur Analyse haben. Auf dieser Grundlage haben wir Leistungskennzahlen (KPIs) und Analysen entwickelt, die uns dabei helfen, Möglichkeiten zur Steigerung unseres Umsatzes pro Quadratmeter zu identifizieren.

Welche Zukunftspläne und Ziele haben Sie im Bereich Raumplanung und Category Management?

Unser Plan ist es, auch in Zukunft Daten zu analysieren und Modelle zu entwickeln, um unseren Vertrieb zu unterstützen und unseren vielfältigen Kundenstamm mit einem verbesserten, personalisierten Erlebnis zu versorgen. Ein möglicher Ansatz hierfür sind Planogramme.

Würden Sie Quant anderen Einzelhändlern empfehlen?

Ja, das würde ich. Das System erfüllt die gestellten Erwartungen, sofern es entsprechend seiner vorgesehenen Nutzung eingesetzt wird. Der entscheidende Faktor ist der Ansatz des Quant-Teams: Es hört den Kunden zu, nutzt ihre Bedürfnisse als Chance zur Verbesserung des Systems und entwickelt sich gemeinsam mit ihnen weiter.



Interesse an einer Präsentation?

Gerne stellen wir Ihnen Quant in einer persönlichen Präsentation mit dem vollen Funktionsumfang vor, der für Ihr Unternehmen interessant sein könnte.

www.quantretail.com

Für mehr Informationen kontaktieren Sie uns, bitte über:

E-Mail: sales@quantretail.com